SPFPL, mode d'emploi

Outil juridique supplémentaire, la société holding permet aux pharmaciens de mieux maîtriser leurs coûts fiscaux et sociaux pour investir dans leur entreprise. Indications et précautions d'emploi.



Le groupement HPI a développé une formule originale: le compagnonnage. Durant un à deux ans, des pharmaciens fraîchement diplômés font le tour de France des officines adhérentes pour se former, puis s'installent grâce à l'appui de la structure. *« De ce point de vue, la SPFPL prend tout son sens au titre de "véhicule intermédiaire"*, commente Maxime Mendelsohn, le président de HPI. *Elle permet de céder ses parts pour réinvestir dans un nouvel outil de travail. Car aujourd'hui, on ne reste plus dans la même officine tout au long de sa vie professionnelle ».*
C'est également l'analyse d'Olivier Delétoille, expert-comptable et commissaire aux comptes du cabinet Adéqua: *« Un bon angle pour appréhender les avantages à long terme de la SPFPL est sûrement de s'intéresser au cas de jeunes installés en association, pour lesquels il sera sans doute opportun de mettre en place dès le départ une SPFPL pour chacun des associés. Certes, cela complique le montage juridique et fiscal et occasionne des frais au départ mais, à long terme, le pharmacien entrepreneur devrait grandement sécuriser son parcours professionnel ».*
Pour Thomas Crochet, avocat aux barreaux de Toulouse et Paris, il existe deux usages possibles des SPFPL: pour acheter des parts ou des actions d'une SEL exploitant une officine, ou pour structurer des prises de participation. *« Aujourd'hui, le premier usage est le plus fréquent,* commente-t-il. *L'intérêt majeur est de payer moins d'impôt sur l'acquisition. Le seul impôt que l'on doit régler avant de rembourser l'emprunt est celui sur les sociétés ».* Retour sur les principaux points du dispositif.

> La SPFPL pour la transmission des titres de SEL

▸*La situation du ou des associés « sortants »*

Les pharmaciens ayant fait le choix d'imposer les résultats de leur entreprise à l'impôt sur les sociétés (IS) rencontrent une difficulté. *« En effet, les candidats à la reprise auront le plus souvent intérêt à se porter acquéreurs du fonds d'officine plutôt que des titres de la société,* explique Olivier Delétoille. *A contrario, les vendeurs seront, eux, dans une situation fiscale pénalisante en présence d'une vente de fonds (imposition éventuelle de la plus-value à 33,33 % au niveau de la société) suivie de la liquidation de la société (imposition des réserves de la société à l'IRPP et aux contributions sociales) ».*

Ainsi, en offrant la possibilité aux candidats à la reprise d'utiliser la holding comme instrument de rachat de titres d'une SEL (à l'IS), le bénéficiaire de l'opération est en réalité le pharmacien sortant, puisque ses intérêts fiscaux seront en principe optimisés. *« Le pharmacien cédant les titres de sa société paiera en effet 34,5 % (impôt sur la plus-value et contributions sociales) de tribut fiscal au titre de la plus-value dégagée (différence entre le prix de cession des titres et le capital constitué ou le prix d'acquisition des titres par lui-même, avec un abattement en fonction de la durée de détention) »,* précise Olivier Delétoille.

▸*La situation du ou des nouveaux associés*

Idéalement, le ou les associés sortants devraient céder leurs titres à un ou plusieurs pharmaciens repreneurs avec, pour ces derniers, la faculté à la fois d'imputer les intérêts d'emprunt sur leurs revenus et, surtout, de rembourser le capital de ces mêmes emprunts avec des revenus subissant « une fiscalité » d'entreprise à l'IS (moins lourde que l'IRPP). *« Concrètement,* indique Olivier Delétoille, *un repreneur crée une société, une holding, une SFP-PL dont il détiendra les titres. Cette holding aura seulement pour vocation d'acquérir 95 % des titres de la SEL vendue par le pharmacien sortant (le titulaire détiendra 5 % en direct). Le financement est assuré par les apports initiaux du nouveau propriétaire à la holding, et par l'emprunt souscrit par elle. Lorsque l'emprunt est remboursé, la holding perdant son utilité, elle pourrait être fusionnée bien des années plus tard avec la société filiale. Dès lors, le titulaire se retrouve avec une seule société à l'IS, qu'il souhaitera un jour revendre à un autre titulaire, et ce dernier créera sa holding pour acquérir les titres... La boucle est bouclée. En définitive, à l'exception de certaines contraintes administratives sur les plans fiscal et financier, les conséquences sont exactement les mêmes que si le pharmacien avait acquis le fonds par le biais d'une structure à l'IS, constituée par lui dès le départ ».*

> La SPFPL sur les plans comptable et fiscal

Dans le monde de la transmission d'entreprise, il existe deux types de holdings : les « pures » (ou « passives » car purement financières) et les « impures » (ayant d'autres sources de revenus que les dividendes tirés de sa filiale). Par ailleurs, elles peuvent relever de deux régimes fiscaux : celui de « l'intégration fiscale » ou celui des sociétés « mères et filiales ».

Un groupe constitué d'une société mère et d'une société fille pourra être placé sur option sous le régime de l'intégration fiscale, si la mère (la SPFPL) détient au moins 95 % des titres de la société fille. Sinon, elle pourra retenir le régime des sociétés mères et filiales.

▸*Le régime de l'intégration fiscale*

Reprenons : le repreneur crée une société, une holding, dont il détiendra les titres. Cette holding aura seulement pour vocation, on l'a vu, d'acquérir au moins 95 % des titres de la société fille vendue par le ou les pharmaciens sortants. Le financement est assuré par les apports initiaux du nouveau propriétaire à la holding, et par l'emprunt souscrit par elle. Les années suivantes, la holding rembourse les échéances de l'emprunt grâce à la distribution de dividendes par sa filiale. Le bénéfice taxable global du groupe est imposé à l'IS et prend en considération les intérêts de l'emprunt payés par la holding. *« Comme précédemment,* souligne Olivier Delétoille, *et à l'exception de certaines contraintes administratives liées à la reprise d'une société, les conséquences sont en théorie, sur les plans fiscal et financier, exactement les mêmes que si le repreneur avait acquis l'entreprise par le biais d'une structure à l'IS qu'il aurait constituée ».*

C'est précisément ce régime de l'intégration fiscale qui, aux yeux de Maître Crochet, fait défaut. *« Le code de la santé publique dit que chaque pharmacien exerçant dans le cadre d'une SEL doit détenir au moins 5 % du capital, sans préciser s'il doit s'agir d'une détention directe ou indirecte. Lorsqu'une seule personne physique exploite la société, cela ne pose aucun problème. En revanche, si deux associés exploitants détiennent chacun 5 % des parts, soit 10 % en tout, la holding ne détiendra que 90 % des parts restantes. Or, l'adoption du régime de l'intégration fiscale n'est possible qu'à partir de 95 %. Un assouplissement de cette interprétation ordinale sévère serait le bienvenu ».*



© DR

Lorsque l'emprunt est remboursé, la holding perdant son utilité, elle pourrait être fusionnée bien des années plus tard avec la société filiale.

Olivier Delétoille, Adequa

> La SPFPL et le marché des transactions

En sa qualité de financeur des professions libérales, la société Interfimo a une longue pratique des SPFPL et se montre positive quant à leur appropriation par les pharmaciens. *« Cet instrument de transmission était utilisé par les pharmaciens bien avant la publication du décret,* rappelle Luc Fialletout, le directeur général adjoint. *Depuis sept ou huit ans, ils étaient nombreux à constituer une SEL pour racheter un fonds. Désormais, ils peuvent créer une SPFPL pour acquérir des parts d'une SEL qui exploite une officine. C'est évidemment plus intéressant fiscalement, mais aussi plus complexe à mettre en œuvre sur les plans économique et financier car il faut, dans la plupart des cas, cumuler deux, voire trois crédits : l'un pour la SEL afin de restructurer le passif, l'autre pour la SPFPL afin de racheter les parts de la SRL, et un dernier pour le pharmacien lui-même, afin qu'il complète ses fonds propres ».*

Après les deux très mauvaises années qui viennent de marquer le marché des transactions – les pharmaciens les plus âgés ont repoussé leur retraite faute de pouvoir céder leurs structures et les plus jeunes ont, pour la plupart, renoncé à investir –, Interfimo prévoit de belles éclaircies pour 2014. *« Jusqu'à présent, les SPFPL que nous avons eu à financer représentaient, pour l'essentiel, des solutions qui répondaient à des situations urgentes,* confie Luc Fialletout. *Désormais, nous commençons à étudier régulièrement des dossiers qui correspondent à des projets d'entreprise et de développement conséquents, souvent à l'occasion d'intégration ou de départ d'associés. L'autre phénomène auquel nous nous attendons est la sortie des associés investisseurs dans les Selas qui dépassent le quota de 49 % du capital ».* Une situation qui devra en effet être régularisée dans les deux ans.

Anne Fellmann

La SPFPL est plus intéressante fiscalement, mais aussi plus complexe à mettre en œuvre sur les plans économique et financier car il faut, dans la plupart des cas, cumuler deux, voire trois crédits.

Luc Fialletout, Interfimo

Retrouvez la conférence d'Olivier Delétoille et de Monique Sylvestre (Interfimo) le dimanche 9 février lors des 7es Rencontres de l'officine de 10h à 12h30 au Palais des Congrès, à Paris.